

Índice sistemático

Sumario	5
Prólogo	7
Primera parte. Introducción	
Capítulo 1. Contabilidad y gestión	13
1. La empresa como metáfora	13
1.1. La metáfora de la máquina	13
1.2. La metáfora militar	13
1.3. La metáfora arquitectónica	14
1.4. Competir	14
1.5. Tres estilos de gestión	14
2. Indicadores y control de la <i>performance</i>	15
2.1. Qué significa <i>performance</i>	15
2.2. Indicadores de la marcha y estado de una empresa	15
2.3. Tipos de indicadores	16
2.4. Cómo obtener un indicador estratégico	17
2.5. Efectos no deseados	18
3. Sistemas de indicadores	19
3.1. <i>Balanced ScoreCard</i> (BSC, cuadro de indicadores integrado)	19
3.2. <i>Return on Investment</i> (ROI)	20
3.3. <i>Economic Value Added</i> (EVA)	21
3.4. Calidad familiar	21
4. Dos universos contables	22
4.1. La evolución de los nombres	22
4.2. La cuestión de los destinatarios	23
4.3. Contabilidad de costes y gestión empresarial	24
4.4. ¿Cuestión de nombres?	24
Capítulo 2. Entornos productivos	27
1. Concepto de producción	27
1.1. Crear utilidad	27
1.2. Productos y servicios	27

2. Procesos de producción	28
2.1. Representación genérica	28
2.2. Diagramas de flujo	30
2.3. Representaciones simplificadas	31
2.4. Ejemplos de procesos productivos	31
3. Sistemas de producción	33
3.1. Sistemas de producción por procesos (<i>process system</i>)	34
3.2. Sistemas por talleres u órdenes de fabricación (<i>job/order system</i>)	35
3.3. Sistemas productivos JIT (<i>just in time production system</i>)	36
3.4. Sistemas por proyectos (<i>project system</i>)	36
3.5. La moderna gestión de proyectos	37
4. Capacidad, productividad y eficiencia	38
4.1. Capacidad y costes de subactividad	38
4.2. Productividad y rendimiento	40
4.3. Dificultades de cálculo	41
4.4. Eficiencia	42
4.5. Eficiencia y economía en el sector público	43
Capítulo 3. Existencias	45
1. Qué existencias	45
1.1. El grupo 3 del PGC de 2007	45
1.2. Existencias en empresas comerciales	47
1.3. Embalajes y envases	48
1.4. Qué existencias son de la empresa	48
1.4.1. El concepto de propiedad	48
1.4.2. Situaciones especiales	49
2. Cuánto valen las existencias a su entrada	50
2.1. La norma 10. ^a del PGC	50
2.2. Precio de compra y precio de adquisición	53
2.3. Moneda extranjera	54
2.4. Adquisiciones por título distinto al de compra	54
2.5. Recargos y abonos por compras	54
2.5.1. Gastos que incrementan el valor de las compras	54
2.5.2. Gastos de transporte y cláusulas Incoterms	55
2.5.3. Gastos de inspección y mermas durante el trayecto	56
2.6. IVA y rectificación de facturas	56
3. Cuánto valen las existencias en almacén	57
3.1. Correcciones valorativas	57
3.2. Tratamiento contable	57
3.3. Lo que ha de entenderse por valor neto realizable	57

4. Cuánto valen las existencias a su salida	59
4.1. Criterios más usuales	59
4.1.1. Criterios IS y PMP	59
4.1.2. Criterios FIFO, LIFO y análogos	60
4.2. Observaciones	66
4.3. Orden de preferencia	66
5. Procedimientos de registro y conciliaciones	67
5.1. Método administrativo	67
5.2. Procedimiento especulativo	68
5.3. Coste de ventas y estados de resultados	68
5.4. Inventarios permanentes	70
5.5. Conciliaciones	71
6. Importancia de la información sobre existencias	73
Capítulo 4. Gastos e ingresos	75
1. Qué debe entenderse por gasto	75
2. Cuándo y cuánto	75
2.1. Periodificación	75
2.2. Cuantificación	77
3. Clases de gastos	78
3.1. Una lista de gastos	78
3.2. Observaciones	79
3.3. Tres grandes categorías: recursos inventariables, recursos humanos y equipos	80
4. Concepto y clases de ingresos	80
4.1. Los ingresos y el valor empresarial	80
4.2. El concepto de ingreso	81
4.3. Cifra neta de negocios	81
4.4. Clases de ingresos	82
4.4.1. Ingresos de explotación	83
5. Aspectos contables	84
5.1. El registro de los ingresos	84
5.2. Tres cuestiones clásicas	85
5.3. Venta de bienes en general	85
5.4. Ingresos por prestación de servicios	87
5.4.1. Casuística general	87
5.5. Ingresos por uso o cesión del capital	88
5.6. Subvenciones y otros ingresos	88
6. La información sobre ingresos	89
6.1. Información por segmentos de ingresos	89

6.2. Normalización de la información segmentada: el PGC 2007	90
6.3. Información segmentada y control de gestión	91
Capítulo 5. Costes, enfoques y modelos	93
1. Qué debe entenderse por coste	93
1.1. Del gasto al coste y viceversa	93
1.1.1. Gasto y pago	93
1.2. El gasto es una corriente real	94
1.3. Gasto y coste	96
1.4. El coste como realidad física y económica	96
2. Enfoques y modelos	96
2.1. Enfoque	96
2.2. Modelo	97
3. Enfoques de costes más usuales	98
4. Tres grandes modelos de costes	98
4.1. Modelo de costes por productos	99
4.2. Modelo de costes por centros	99
4.3. Modelo de costes por actividades	100
5. Los nuevos contables de costes	101
5.1. La tercera generación	101
5.2. Creatividad y ética	101
6. Tipos de costes	103
6.1. Criterios de clasificación	103
6.2. Según el destino de la imputación	104
6.3. Según la facilidad de imputación	105
6.4. Según el volumen de actividad	106
6.5. Según la capacidad productiva de la empresa	107
6.6. Según la procedencia contable	108
6.7. Según el papel que desempeñan en la toma de decisiones	108
Capítulo 6. Modelos de costes y evolución histórica	109
1. De la Antigüedad a la Revolución Industrial	109
1.1. Antigüedad	109
1.2. Renacimiento	109
1.3. Revolución Industrial	110
1.4. Las prácticas decimonónicas: Battersby y Metcalfe	110
2. El arranque innovador del siglo XX	110
2.1. Las críticas de Hamilton Church	110

2.2. Costes estándares	111
2.3. Normalización	111
3. El modelo de costes por secciones	111
3.1. La propuesta revolucionaria de Erich Schneider	111
3.2. Plan, resultado y secciones	112
4. La segunda posguerra (años cincuenta-setenta)	112
4.1. <i>Direct cost</i>	112
4.2. PBC y PERT-cost	113
5. El nuevo modelo ABC	113
6. Cómo interpretar la historia	114
6.1. Pérdida paulatina de importancia	114
6.2. Al compás del desarrollo de nuevas formas organizativas	114
6.3. La visión por paradigmas	115
6.4. Nuestra posición	116
Ejercicios resueltos del 1 al 15	117
Segunda parte. Costes por productos	
Capítulo 7. Descripción del modelo	215
1. Introducción al modelo de costes por producto	215
1.1. Tres modelos progresivos	215
1.2. Rasgos distintivos	215
2. Los tres aspectos del modelo	216
2.1. El enfoque o alcance de costes	216
2.2. Plan de información	216
2.3. Imagen de empresa	217
3. Resumen gráfico	217
4. La clasificación de los recursos en MP, MOD, GGF	219
5. El coste de los productos y servicios	220
Capítulo 8. Costes de los recursos	221
1. Costes de los materiales	221
1.1. Cuentas y definiciones del PGC	221
1.2. Materiales directos e indirectos	222
1.3. Costes de compra y costes de aprovisionamiento	222
1.4. Mermas y materiales devueltos	223
1.5. El criterio del precio de reposición	225
1.6. Cálculo directo (IP) y cálculo indirecto (C ± VE) del coste de los materiales	225

2. Coste del personal	228
2.1. El mercado de los recursos humanos	228
2.2. Costes de personal	228
2.2.1. Componentes directos de la retribución	229
2.2.2. Componentes indirectos	230
2.3. Deducciones	231
2.4. Cuentas de gastos de personal	231
2.5. Mano de obra directa e indirecta	232
2.6. Sistemas de primas	233
2.7. Control de personal y cálculo de costes	233
2.7.1. Aspectos de control	233
2.7.2. Control de tiempos	234
2.7.3. Cálculo de costes	235
2.8. Curva de aprendizaje	240
2.9. El estado de inversión en recursos humanos	241
3. Coste de los equipos	241
3.1. El coste de los activos permanentes	241
3.2. El concepto de amortización	241
3.3. Métodos «externos» de amortización	242
3.4. Amortización lineal	243
3.5. Amortización basada en la producción	244
3.6. Amortización por suma de dígitos	245
3.7. Amortización externa y amortización fiscal	245
3.8. Métodos «internos» de amortización	245
3.9. Costes de mantenimiento y reparaciones	247
Capítulo 9. Costes indirectos y enfoques anglosajones	249
1. Costes indirectos	249
1.1. Clasificación de los costes indirectos	249
1.2. Criterios y métodos de asignación	249
1.2.1. <i>Pools</i> y <i>cost drivers</i>	250
1.2.2. Descripción del procedimiento a una etapa	251
1.2.3. El coste del <i>driver</i> elegido	252
1.2.4. Coste prefijado o coste real	253
1.2.5. Costes por exceso o por defecto (<i>overapplied/underapplied</i>)	254
1.2.6. Descripción del procedimiento a dos etapas	257
1.2.7. Centros de costes	258
1.3. Objetivos e inconvenientes	260
1.4. Evolución de los costes indirectos de producción: el caso «Harley-Davidson» .	263

2. Enfoques anglosajones: <i>job/process cost</i>	266
2.1. Costes por procesos (<i>process costing</i>)	266
2.1.1. Producción en masa	266
2.1.2. Costes por procesos y flujos productivos	266
2.1.3. Ventajas e inconvenientes	271
2.2. Costes por pedidos (<i>job/order costing</i>)	272
2.3. <i>Job costing vs. process costing</i>	274
2.3.1. Cuadro comparativo	274
Capítulo 10. Productos en curso y costes conjuntos	277
1. Productos en curso	277
1.1. Qué se entiende por producción en curso	277
1.1.1. Productos en curso y productos semiterminados	277
1.2. La producción equivalente	278
1.2.1. Asignación	278
1.2.2. Valor final de productos en curso iniciales	279
1.2.3. Valoración de los productos en curso finales	281
1.2.4. Coste de los productos en curso iniciales y finales	283
1.2.5. Observaciones sobre la producción equivalente	285
2. Productos conjuntos	288
2.1. Descripción	288
2.2. Productos conjuntos, que no comunes	289
2.3. <i>Split-off point</i>	290
2.4. Costes conjuntos, que no comunes	291
2.5. Costes específicos	291
2.6. Clasificación de los productos conjuntos	291
2.7. Coproductos	292
2.7.1. Propuestas de asignación	292
2.7.2. Criterios «recientes»	299
2.8. Subproductos y residuos	302
2.8.1. Subproductos con valor	302
2.8.1.1. Subproductos vendibles	302
2.8.1.2. Subproductos reciclables	303
2.8.2. Subproductos sin valor	304
Capítulo 11. Costes racionales: del <i>full cost</i> al <i>direct cost</i>	305
1. <i>Full cost</i> literal y de producción	305
1.1. Dos modalidades de <i>full cost</i>	305

1.1.1. Los primeros cálculos de costes por productos: <i>full cost</i> literal	306
1.1.1.1. Incoherencias del <i>full cost</i> literal	307
1.1.1.2. Actividades inversoras y desinversoras	308
1.1.2. <i>Full cost</i> industrial o de producción	308
2. El principio de coste de producción	309
3. Efectos perversos del <i>full cost</i> industrial	310
4. El enfoque de imputación racional	311
4.1. Costes racionales y de subactividad	311
4.2. El coste no racional	312
4.3. Costes fijos racionales	314
4.4. Observaciones críticas	314
5. <i>Full cost</i> frente a <i>direct cost</i>	316
5.1. Costes completos y costes parciales	316
5.2. Una temprana aplicación de los costes parciales	317
5.3. <i>Throughput costing</i> (ThC)	318
6. <i>Direct/Variable cost</i>	319
6.1. Dos modalidades	319
6.2. Costes variables en inventarios y resultados	320
7. Aplicaciones de gestión: punto muerto, margen de seguridad y apalancamiento operativo	322
7.1. Umbral de rentabilidad (o punto muerto)	322
7.2. Multiproducción	326
7.3. Margen de seguridad	328
7.4. El efecto palanca de los costes fijos	328
7.5. Una aplicación práctica	330
8. Pasado y presente del <i>direct cost</i>	331
8.1. Aceptación desigual	332
8.2. <i>Full cost</i> , <i>direct cost</i> e información externa	332
8.2.1. El argumento de Goxens Duch	332
8.2.2. Información fiscal	333
Capítulo 12. Coste del producto y normativa contable	335
1. Introducción	335
2. La norma 10. ^a del Plan General de Contabilidad (2007)	335
2.1. Valoración de las entradas	335
2.2. Precio de adquisición	336
2.3. Coste de producción	336
2.4. Métodos de asignación de valor	339

2.5. Coste de las existencias en la prestación de servicios	339
2.6. Correcciones de valor: valoración posterior	339
2.7. Excepción a la regla general de valoración	340
3. La resolución sobre determinación del «coste de producción» del ICAC (2015)	340
3.1. Contenido	341
3.2. Gastos financieros	342
Capítulo 13. Cuentas clásicas de resultados	347
1. Márgenes y resultados	347
2. Estados de resultados analíticos a costes completos	348
2.1. Coste total literal	348
2.2. Coste total industrial (o funcional)	348
2.3. Coste racional	349
3. Estados de resultados analíticos a costes parciales	350
3.1. <i>Direct cost</i> simple	350
3.2. <i>Direct cost</i> evolucionado (marginal)	350
3.3. Formatos anglosajones	351
3.4. Ejemplos de estados de resultados reales	352
3.5. Análisis del resultado	354
3.5.1. Ratios para el análisis de la rentabilidad (<i>Profitability Analysis</i>)	355
3.5.2. Ratios para el análisis de la actividad (<i>Activity Analysis</i>)	356
Ejercicios resueltos del 16 al 36	357
 Tercera parte. Costes por centros	
Capítulo 14. La «moderna» propuesta de Schneider	477
1. La figura de Schneider	477
2. Terminología schneideriana	478
3. La circulación del valor	481
3.1. La circulación del valor <i>ad extra</i>	482
3.2. La circulación del valor <i>ad intra</i>	482
3.3. Esquema global de la circulación del valor	483
4. El resultado «externo»	484
4.1. Periodificación o imputación de gastos e ingresos a un periodo	485
4.2. Correspondencia de los gastos periodificados con las ventas del periodo	485
4.3. El resultado externo depende del valor asignado a los inventarios	485
5. El resultado «interno»	486
5.1. Diferencias entre el resultado interno y el externo	486

6. Dos versiones de un mismo resultado interno	487
6.1. Resultado interno «global»	487
6.2. Resultado interno por secciones	487
7. Costes por productos y costes por centros: lo viejo y lo nuevo	490
7.1. Cambio de énfasis	490
7.2. El resultado interno en el modelo basado en el producto	491
7.2.1. Resultado interno a costes históricos	491
7.2.2. Resultado interno a costes planificados	492
Capítulo 15. Informes de costes y rendimientos	495
1. Coste y consumo de materiales	495
1.1. Precio de imputación	495
1.2. Fichas de materiales	496
2. Costes primarios de las secciones	496
3. Centros de servicios y costes secundarios	498
4. Estadísticas de producción y rendimientos	505
4.1. El factor tiempo y sus clases	505
4.2. Análisis del rendimiento: la productividad	507
4.3. Elaboración de la estadística de producción	508
5. Estadísticas de ventas	509
Capítulo 16. Cálculo del coste de un producto	511
1. Dos métodos rudimentarios en uso	511
1.1. Cálculo por división	511
1.2. Cálculo por suplemento	512
2. Hacia el cálculo correcto: los principios de diferenciación y proporcionalidad	515
2.1. Diferenciación	515
2.2. Proporcionalidad	516
3. Imputación del coste de las secciones	516
3.1. Trabajo mecanizado	517
3.2. Trabajo a mano	522
4. Coste de la producción conjunta y en curso	524
4.1. Coste de la producción en curso	524
4.2. El coste de la producción conjunta	524
Capítulo 17. Planificación y control de costes por secciones	527
1. Los tres pilares del modelo de Schneider	527

2. El plan económico total de la empresa	528
2.1. Descripción	528
2.2. Orden y plazos	529
2.3. Costes necesarios y no necesarios	530
3. Secciones y coste tipo del producto	531
3.1. Responsabilidad de las secciones en el logro del resultado interno	531
3.2. El coste planificado del producto	532
4. El resultado interno por secciones	533
4.1. Deficiencias en el control del resultado con el modelo por productos	533
4.2. Resultado interno y resultado por secciones	534
5. Resultado interno y control del plan económico	535
5.1. El control del plan como control de secciones	535
5.2. Formulación y significado de las desviaciones	535
5.3. El control de las secciones auxiliares	536
6. Observaciones finales	538
6.1. El problema de los costes indirectos	538
6.2. Costes fijos.....	538
Ejercicios resueltos del 37 al 42	541
Cuarta parte. Costes por actividades	
Capítulo 18. Descripción del modelo por actividades (ABC)	609
1. Tres modelos para tres periodos económicos diferentes	609
1.1. El desafío japonés	609
1.2. Una época nueva	610
2. Los tres aspectos del modelo	612
2.1. El enfoque de costes	612
2.2. Plan de información	612
2.3. Nueva imagen de la empresa	613
Capítulo 19. Origen y evolución del modelo	617
1. Prácticas pioneras del ABC: General Electric y John Deere	617
1.1. Actividades y decisiones de ingeniería en General Electric	617
1.2. El «análisis ABC» de Williams y Vintila en la división John Deere Component Works	619
2. La formulación teórica del ABC en EE. UU.	621
2.1. Las ideas pioneras de H. Church (1905-1915)	622
www.cef.es	749

2.2. El coste por actividades de G. Staubus (1971-1988)	622
2.3. El enfoque sistémico por actividades de M. Porter (1985)	623
2.4. La «fábrica oculta» de Miller y Vollmann (1985)	623
2.5. «Coste por transacciones» según Kaplan (1986)	625
3. El programa CMS del CAM-I (1986-1988)	626
3.1. Automatización y costes indirectos según Hendricks (1988)	627
3.2. Un artículo fundacional: el «esbozo» de H. T. Johnson (1988)	628
Capítulo 20. La cadena de valor de M. Porter	631
1. Lo que vale es antes que lo que cuesta	631
1.1. Valor, no «valor añadido»	631
1.2. Valor antes que coste	631
2. Cadena de valor	632
2.1. Cadena de valor genérica y específica	633
3. Actividades	634
3.1. Grupos y clases de actividades	634
3.2. Contabilidad y actividades	635
3.3. Actividades directas, indirectas y de garantía	636
3.4. Nivel de detalle de una actividad	636
4. Enlaces (<i>linkages</i>)	636
5. Costes de las actividades	637
6. Estrategia y actividades	637
Capítulo 21. Elementos esenciales del ABC	639
1. Observación bibliográfica previa	639
2. Evolución del ABC e insuficiencia de los modelos previos	640
3. Insuficiencia de los modelos: coste del producto y coste por secciones	641
3.1. Distorsión valorativa	643
3.2. Costes por volumen	644
3.3. Subsidios cruzados	645
3.4. Múltiples impulsores de costes	647
3.5. Secuencia lógica	648
3.5.1. Paso primero: ¿qué productos?	649
3.5.2. Paso segundo: ¿qué actividades?	649
3.5.2.1. Diccionario de actividades	649
3.5.2.2. Nivel de detalle	650
3.5.2.3. Atributos	651

3.5.3. Paso tercero: ¿qué recursos?	655
3.5.4. Paso cuarto: <i>cost drivers</i>	656
4. Cuánto cuestan las cosas	657
Capítulo 22. Esquemas y resúmenes gráficos	663
1. El «diseño conceptual» del CAM-I	663
1.1. Conceptos clave	663
1.2. La cruz de gestión del CAM-I	664
2. La síntesis programática de Johnson	665
3. El esquema de J. Brimson	667
4. Lo nuevo y lo viejo	669
Ejercicios resueltos del 43 al 50	671
Bibliografía	733

